## João Ficticio

11 5896-2687 / 11 9987-8787 [joaoficticio@hotmail.com](mailto:joaoficticio@hotmail.com) Rua Torre Alta 22 – Santana – Cep 01345-000 – SP

**Objetivo**

Gerente de Projetos

**Sumário Executivo**

* 15 anos de experiência em gestão comercial de equipes de Marketing e Vendas
* Gestão comercial de 350 pessoas em empresas multinacionais como PROCTER & GAMBLE, MEDLEY e SADIA
* Sólida experiência com ferramentas: SAP, ERP, Excel Avançado, HP 12C, Certificação PMP
* MBA em Gestão de Marketing e Vendas (FGV), Bacharelado em Administração (UFRGS), Técnico em Contabilidade
* Línguas: Inglês (Fluente); Espanhol (Fluente); Mandarim (Intermediário) Português (nativo)
* Experiência com negócios e educação nos EUA, Espanha e China

**Experiência Profissional**

**Gerente Comercial,** PROCTER & GAMBLE,Porto Alegre, RS, Brasil Jun 2009 – Mar 2011

* Gerenciei equipe de 5 supervisores, 55 vendedores, 5 coordenadores e 95 promotores no RS, SC e PR.
* Desenvolvi políticas e rotinas de vendas, avaliação de resultados de vendas e coaching com equipe comercial garantindo organização e padronização das atividades e aumento de volume de vendas em 26%
* Direcionei venda no melhor aproveitamento do MIX aumentando faturamento mensal em **R$1.3M**, ganho direto em 19%
* Aumentei 12% a base de clientes por implantação de estratégia de capitação e retenção de clientes
* Gerenciei plano de expansão da área comercial

**Gerente Comercial,** MEDLEY, Campinas, SP, BrasilFev 2008 - Mai 2009

* Gerenciei 90 pessoas, tendo atingido 98% de retenção na equipe
* Desenvolvi o plano de marketing e implementei o projeto atendimento no RS.
* Aumentei faturamento mensal durante ano 2008 em mais de 55% equivalente **R$4.5M**
* Treinei e acompanhei equipe de vendas técnicas

**Gerente Territorial,** SADIA, Porto Alegre, RS, Brasil Jul 1996 – Fev 2007

* Gerenciei equipe de 100 pessoas, levando o time a ser campeão de vendas por 5 anos consecutivos
* Desenvolvi plano de atendimento aos distribuidores e clientes Key Account, aumentamos volume 550ton. para mais de 800ton. equivalente a 70% entre 1997 e 1999
* Regional Porto Alegre teve aumento em 73% (2004 x 2003) e 46% (2005 x 2004) no faturamento liq.
* Treinei equipe de vendas dos distribuidores, atacados, monitoramento de estoques e lançamento de novos produtos

**Formação Acadêmica**

**MBA,** FGV – FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS, São Paulo,SP, BrasilFev 2009

* **Pós Graduação em Gestão de Marketing e Vendas,** programa de Intercâmbio com o MBA da BYU / EUA

**Bacharelado em Administração,** UFRGS – UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL, Porto Alegre, RS, BrasilJul 2008

* **Ênfase em Marketing**

**Técnico em Contabilidade,** ETEC, São Paulo, SP, BrasilDez 2003

**ESL - Curso Intensivo de Inglês,** SALT LAKE COMMUNITY COLLEGE **–** Salt Lake City, Utah, EUA Abr 2006

**Curso Intensivo de Mandarim,** CHINA LANGUAGE CENTER **–** Beijing, China Abr 2005

**Trabalho Voluntário e Interesses**

**ABIJCSUD - Organização mundial de apoio à família e ao individuo**

* Coordenador de trabalho comunitário no programa “Mãos Que Ajudam” [www.maosqueajudam.org.br](http://www.maosqueajudam.org.br)
* Coordenador de eventos recreativos, esportivos e culturais de pessoas para mais de 1000 pessoas

**Talentos**: Corredor de maratona; Saxofonista; Líder Escoteiro; Diretor de Acampamentos e Competições para Jovens